

**zielorientiert**  
**führungstark**  
**empathisch**  
**mittelstandserfahren**

Sind das die Attribute, die man mit Ihrer Person verbindet? Dann sollten wir uns kennen lernen.

Unser mittelständischer Kunde mit Firmensitz NRW unterstützt Kunden aus der Automobil-Branche, Bau- und Elektro-Industrie mit hochwertigem Korrosions-Schutz und Oberflächen-Veredelung. Die Unternehmensgruppe blickt auf fast 80 Jahre Erfolg am Markt zurück, beschäftigt aktuell mehr als 500 Mitarbeiter/innen und zeichnet sich aus durch eine durchweg positive Ertragslage und beständiges Wachstum. In seiner Branche gehört unser Klient aufgrund der hochwertigen Materialien und Verfahren sowie innovativer ergänzender Dienstleistungen zu den führenden Playern am Markt.

Im Zuge einer geplanten Nachfolgeregelung suchen wir Sie als

## **Vertriebsleiter / Head of Sales (m/w)**

In dieser Aufgabe tragen Sie die Gesamtverantwortung für die operative und strategische Vertriebs-Steuerung zwecks Sicherung und Weiterentwicklung eines nachhaltigen Umsatzes und Ertrages. Ausgehend von einem weiterzuentwickelnden CRM-System definieren Sie mit Ihrem Team ein zukunftssträchtiges Produktportfolio, Key Account Kunden und neu zu erschließende Vertriebswege und -regionen. Top-Kunden betreuen Sie persönlich, nachhaltig und zukunftsorientiert. Die Positionierung als Qualitätsführer bauen Sie konsequent aus und verantworten auch die damit verbundenen Branding- und Marketing-Maßnahmen. Unterstützt werden Sie in dieser herausfordernden Aufgabe durch ein kompetentes Mitarbeiter-Team im Außen- und Innendienst sowie technischen Spezialisten in der Arbeitsvorbereitung. Als Führungskraft sind Sie Motivator und Impulsgeber für Ihre Mitarbeiter, für die Geschäftsführung und Gesellschafter sind Sie Sparringspartner und Berater in allen strategischen Unternehmensentscheidungen.

Wir erwarten von Ihnen ein abgeschlossenes Studium als (Wirtschafts-)Ingenieur oder eine vergleichbare technische Qualifikation und langjährige Berufserfahrung in einer ganzheitlichen Führungsaufgabe. Fachliche Expertise ist zwingend im Bereich der Oberflächen-technik, Werkstoffkunde oder Chemie. Kundenseitig verfügen Sie über ein sehr gutes Netzwerk insbesondere in die Automobil(zulieferer-)Industrie. Wir erwarten von Ihnen Leidenschaft für ganzheitliche Aufgabenstellungen, ein breites Skillset von analytischen und strategischen Kompetenzen, Interesse am Menschen, Pragmatismus, Belastbarkeit, Verantwortungsbereitschaft, Entscheidungsstärke und Zielorientierung. Gleichzeitig vermögen Sie es, die von Ihnen geführten Mitarbeiter in Veränderungs- und Entscheidungsprozesse mit einzubeziehen und von Ihren Ideen zu begeistern. Gutes Englisch setzen wir ebenso voraus wie fundierte Kenntnisse über die Einsatz- und Gestaltungsmöglichkeiten von CRM- und ERP-Systemen.

Bewerbungen schicken Sie bitte per E-Mail an [vertriebsleitung@skillforce.de](mailto:vertriebsleitung@skillforce.de) oder per Post an skillforce GmbH, Büro Münster, Dr. Susanne Ribbert, Am Mittelhafen 10 – upper level, 48155 Münster.